

DET OPTIMALE CV

**KICKSTART DIN
KARRIERE**

BOOST DIN JOBSØGNING



Copyright Kickstart Din
Karriere / Grith Lygum
2022. Ophavsretten må ikke
krænkes

HVAD ER DET OPTIMALE CV?

Det optimale CV er det CV, der sælger dig direkte ind hos arbejdsgiver.

Det præsenterer dig visuelt stærkt og kommunikativt overbevisende.

Det viser dig som fagprofil med alle dine styrker.

Det giver et blik af mennesket bag profilen.

Det vil sige - kort opsummeret - DET VISUELLE & INDHOLDET.

Det handler om det, du viser - det grafiske - og indholdet - kommunikationen.

Den solide struktur, virkemidlerne, der fanger arbejdsgivers opmærksomhed.

Arbejdsgiver skal ikke sidde tilbage med spørgsmål, efter at have læst dit CV. Du skal give alle de svar, der er nødvendige. Arbejdsgiver skal sidde med en overbevisende storytelling om dig som fagprofil og menneske.

STYRKER OG FORDELE VED DET OPTIMALE CV

Blikfanget - det grafiske overbevisende look med den gode struktur gør, at arbejdsgiver har lyst til at læse videre.

Det optimale CV viser MATCHET mellem dig, dine styrker og virksomheden - fordi du er opmærksom på at få formidlet det, der matcher din søgning og dine ambitioner på en realistisk og praktisk anvendelig måde.

Det solide indhold - sat op i en god struktur og kommunikeret knivskarpt - gør at arbejdsgiver får lyst til at kalde dig til jobsamtale.

Det optimale CV er fyldt med storytelling - der virker - og med cases og resultater - som tydeligt viser, at du og virksomheden er skabt for hinanden. At de ikke kan undvære dig.

HVAD SKAL DU HAVE FOKUS PÅ FOR AT LAVE DET OPTIMALE CV

Du skal have fokus på et lækkert layout - find først og fremmest en flot skabelon og layout at arbejde ud fra. Blikfanget betyder rigtig meget.

Lige nu handler det om det solide, kommunikerende, storytelling, indholdet - det er det primære.

Det betyder at strukturen, du har for dit CV, er ret afgørende. Det kommer vi til om lidt, så bliver du klædt på i forhold til det, du skal huske.

I det optimale CV skal du have fokus på at få solgt dig godt ind i en relevant jobprofil. Dernæst bygge en interessant fortælling op igennem CV'et omkring dine erfaringer, dine styrker og dine resultater/ gode cases.

Det optimale CV er IKKE bare en opremsning, det er din historiefortælling. Du skal derfor vælge omhyggeligt til, når du deler alle dine styrker og talenter. Så det kun er essensen, der kommer med.

VIRKEMIDLER

- **DET VISUELLE/ LAYOUT**
- **PROFILBILLEDE OG GRAFIK**
- **SYNLIGGØRELSE AF DINE KOMPETENCER**
- **STRUKTUR & GODT INDHOLD**
- **STORYTELLING OM DIG**
- **RESULTATER & CASES**
- **DEN PERSONLIGE PROFIL**
- **DET MENNESKELIGE PORTRÆT**

1

HUSK LAYOUT & GRAFIK - DET GIVER BLIKFANG OG STRUKTUR

2

SØRG FOR AT HAVE ALLE DE VIGTIGE AFSNIT MED - SOM EN FORTÆLLING - IKKE EN OPREMSNING. DU SKAL KOMMUNIKERE - IKKE GIVE ET RESUMÉ.

OPBYGNING AF DIT CV - STRUKTUREN

Strukturen og det klart formidlede indhold er det vigtigste i det optimale CV. Fortvivl ikke, dit visuelle layout hjælper dig på vej.

Med et professionelt layout får du en del hjælp til at få strukturen i orden i dit optimale CV. Gå med kolonner.

Dine afsnit og dit gode indhold kan således nemt fyldes ind og blive synligt på en cool og elegant måde.

Det grafiske layout kommer vi til i næste modul - det er byggestenen.

Det er ganske særlige afsnit - struktur - som du med fordel kan have med i dit CV.

En god opbygning med relevante afsnit i den rette rækkefølge vil gøre, at arbejdsgiver får alle de informationer, der skal til i forhold til at kunne matche dig ind i virksomheden.

Grafik og layout er fundamentet for det optimale CV -
derfra bygger du på.

Den solide struktur - giver den røde tråd!

Kommunikationen og den gode fortælling om dig, det er det,
der sælger dig ind.

Det hele pakkes ind i storytelling om dig og dine styrker.

OPBYGNING AF DIT CV - STRUKTUREN

HEADER MED NAVN OG OVERSKRIFT

PROFILBILLEDE

KONTAKTOPLYSNINGER

JOBPROFIL

KERNEKOMPETENCER/ STYRKER

KARRIERE - KRONOLOGI & RESULTATER

UDDANNELSE & KURSER

IT & SPROG

PERSONLIG PROFIL/ KVALIFIKATIONER

LIVSERFARING/ PERSONLIGT PORTRÆT

OPBYGNING AF DIT CV - INDHOLDET

Hvordan får du arbejdsgiver
til at få øje på dig?



KICKSTART DIN KARRIERE

Indholdet skal være godt kommunikeret, du skal sælge dig selv skarpt på dine styrker. Ikke noget med klicheer. Vær original og autentisk. Vær faglig. Ikke privat. Hvis du har svært ved det, så spørg dit netværk eller professionelle om hjælp. Din kommunikation er altafgørende.

Fremhæv dine kernekompetencer og dine resultater/ cases - ekstremt vigtigt. Kernekompetencer som det første på side 1 i et afsnit for sig. Med større bogstaver. Fremhævet. F.eks. de 10 vigtigste - og jeg taler opgaveløsning - ikke de menneskelige kvaliteter og den måde, du løser opgaver på.

Dine kernekompetencer er det du kan effektuere af opgaver eller på områder - fx "Socialrådgivning, Salg & forhandling til alle kundesegmenter, Pædagogisk læring, Projektledelse, Forandringsledelse, Karriererådgivning, Kommunikation" - etc. Det handler ikke om at du er fleksibel, struktureret eller god til overblik - det handler om, hvad du kan omsætte, hvad de kan sætte dig til at løse af opgaver fra dag 1.

OPBYGNING AF DIT CV - INDHOLDET

Indholdet skal være godt kommunikeret, du skal sælge dig selv skarpt på dine styrker. Ikke noget med klicheer. Vær original og autentisk. Vær faglig. Ikke privat. Hvis du har svært ved det, så spørg dit netværk eller professionelle om hjælp. Din kommunikation er altafgørende.

Fremhæv dine kernekompetencer og dine resultater/ cases - ekstremt vigtigt. Kernekompetencer som det første på side 1 i et afsnit for dig. Med større bogstaver. Fremhævet. Fx de 10 vigtigste - og jeg taler opgaveløsning - ikke de menneskelige kvaliteter og den måde, du løser opgaver på.

Dine kernekompetencer er det du kan effektuere af opgaver eller på områder - fx "Socialrådgivning, Salg & forhandling til alle kundesegmenter, Pædagogisk læring, Projektledelse, Forandringsledelse, Karriererådgivning, Kommunikation" - etc. Det handler ikke om at du er fleksibel, struktureret eller god til overblik - det handler om, hvad du kan omsætte, hvad de kan sætte dig til at løse af opgaver fra dag 1.



Under dine forskellige ansættelser vil arbejdsgiver se dine resultater fremhævet. Hvilke succeser har du haft, hvilket bidrag har du været med til at give? Hvad har du påvirket af resultater? Gerne noget med bundlinie, tal, procenter, besparelser, effektiviseringer, vækst mv.

Hvis du har et væld af vikariater eller korte ansættelser - eller huller, så saml dem evt i et samlet afsnit. Forklar også, hvorfor du har de forskellige korte ansættelser, adresser elefanten i rummet, så arbejdsgiver forstår det.

Det er meget normalt, at man i en årrække har haft en lang række vikariater, hvis ens vikarbureau har kunne gøre god gavn af ens profil - det er ikke en svaghed, det viser, at du har været afholdt og været en god arbejdskraft, dine kompetencer har været værdsat.

Sygdomsperioder og lign er ikke noget, du skal italesætte som sygdom. Italesæt det som bevidste handlinger i fx din jobprofil, hvis du absolut er nødt til det. Hvis du fx har 5 år, du gik hjemme og passede børn - så beskriv det som en bevidst beslutning I tog som familie - beskriv hvordan du ellers brugte tiden til at opkvalificere dig. Stress bør du ikke italesætte - det er fortsat TABU og sorterer dig fra i helt stor stil. Vi er desværre ikke nået dertil, hvor vi åbent kan italesætte det - arbejdsgiverne ser det fortsat som en stor ALARMKLOKKE.

Arbejdsgivere sorterer ofte kandidater fra, som har en del periode, der ikke er dokumenteret. Så få de perioder ind, du ikke har været i arbejde, lad dem figurere med noget andet - sæt noget andet ind, du har beskæftiget dig med. Det kan være autodidakt opkvalificering, personlig prioritering, rejseaktivitet eller ling.

Det vigtigste du kan gøre, er at du forholder dig til de svagheder dit CV har - og omskriver det til styrker - således at dine huller ikke bare bliver huller, gør dem til noget værdifuldt - beskriv dem på en anden måde.

Det trækker en del ned, hvis du ikke kan flydende dansk. Så sørg for at kunne tale godt dansk, fortsæt med sprogskole eller kurser, hvis du ikke helt er der endnu. Få en dansker til at undervise dig, byt over med at hjælpe med noget andet eller betal dig fra det. Få danske venner, du kan øve sproget med.

OPBYGNING AF DIT CV - DIN PERSONLIGE BRANDING

Se dig selv som et produkt eller et lækkert udstillingsvindue.

Optimér dit brand i kompetenceprofil, cv og ansøgning.

Sørg for at dine styrker, resultater/ cases og det, der er unikt ved din fagprofil og din personlighed står frem og er synligt.

Hvordan vil du vise dit brand frem?

Hvordan skal dit udstillingsvindue være?

Hvordan vil du fange arbejdsgivers opmærksomhed?

Det er ikke nok med et alm stykke papir og tekst i CV og ansøgning!
Konkurrencen er høj og du er nødt til at vække opsigt på den fede måde!
Ellers drukner du i mængden.

1. Lav en strategi for dit CV - hvad vil du vise frem? Hvordan skal dit brand være?
2. Lav vildt lækre materialer, der sælger dig optimalt. Her er layoutet, det visuelle virkelig afgørende. Det er appetitvækkeren.
3. Dit CV alene er ikke nok - du skal videreføre dit CV over i dit digitale CV - på din LinkedIn profil. Styrk din LinkedIn profil og brug den hver dag.
4. Innover og tænk ud af boksen - gør noget anderledes.

DIN PERSONLIGE BRANDING-VISION SOM FUNDAMENTET FOR HELE DIT ARBEJDE MED AT LAVE ET NYT CV

God fornøjelse med at lave din egen BRAND VISION:!

Reflekter over følgende og sæt ord på:

Hvordan vil du sælge dig selv som produkt?

Hvordan vil du skille dig ud?

Hvordan vil du fastholde arbejdsgivers opmærksomhed?

Du kan også lave et CV website- hvor du virkelig viser dig selv frem. Det er meget brugt i USA og på vej til DK.

Eller en cool 4 sideres CV SLIDER til din LinkedIn profil eller en video, hvor du PITCHER DIG SELV.

Hvad vil du gøre anderledes?

OPBYGNING AF DIT INDHOLD - TRIN FOR TRIN

Header øverst i layoutet. Det er din øverste ramme. Husk en overskrift med et pitch/salg på din fagprofil. Hvis du fx er leder, så skriv MOTIVERENDE LEDER.

Profilbillede. Seriøst portrætfoto – så arbejdsgiver kan se dig. Sørg for at du har et godt og professionelt, seriøst billede. Ikke noget feriefoto eller en selfie. Et godt seriøst billede. Et der signalerer noget positivt, et der ligner dig. Et billede, der udstråler den fagprofil, du gerne vil være.

Kontakt-oplysninger. De vigtige faktuelle oplysninger som navn, adresse, mobil nummer, e-mail mv.

Kernekompeter/ styrker. Dine styrker og talenter listet / fremhævet i en række med 10-15 forskellige.

Jobprofilen. Det første afsnit – er det primære hos mig – og det, der gør størst indtryk hos arbejdsgiverne.

Det er ikke en opremsning af, hvem du er – men det afsnit, der beskriver dine ambitioner omkring din karriere og din fremtid. Dine ønsker – og de kompetencer og ressourcer, der gør dig unik. Din elevatortale. Dit PITCH.

Jobprofilen beskriver alt det, der bidrager til, at jeg er en unik kandidat. Alt det, der skal plante de frø hos arbejdsgiveren, der gør, at du bliver indkaldt til samtale. Det indtryk, der gør, at arbejdsgiver bare må have dig som en del af teamet. Det afsnit, der skærper den faglige interesse, gør arbejdsgivers nysgerrighed så stor, at han/hun vil "se giraffen".

Jobprofilen skal du se som din elevatortale. Her skal du PITCHE dig selv, sælge dig selv opsummeret ind. Hvem er du? Hvad er dine styrker og talenter? Hvilken fortælling kommer du med/ hvad er din baggrund?

INDHOLDET - TRIN FOR TRIN

Karriere kronologi. Beskriv din karriere i en kronologisk opsætning med stilling, arbejdsgiver, opgaver, resultater og gode cases fra hver enkelt ansættelse. Vær grundig, vær detaljeret. Undgå opremsninger på fx 10 linier med opgaver, det bliver kedeligt. Sæt de primære opgaver ind på et par linier og kør resultater og særlige cases ind i dots - det er det, der er interessant.

Uddannelse & kurser. Det samme gør du med uddannelse og kurser. Som oftest sætter jeg dette punkt ude i venstre kolonnen på side 2. Medmindre du er nyuddannet, så starter du med din specialisering/ din retning i stedet for karriere kronologi. Det vil sige, at hvis du er nyuddannet eller efteruddannet og det er det, du vil ud

bruge nu, så skal det komme efter jobprofilen, som det første i dit CV.

IT. En fin liste med dine primære og vigtigste IT-kompetencer, systemer og software du er rutineret/ bekendt med. Alt det, der har betydning i dit arbejde.

Sprog. Her skitserer du op, hvilke sprog du kan - og på hvilket niveau - fx modersmål, fortsætter, flydende mv.

Personlig profil/ kvalifikationer. Dette afsnit laver du på samme måde som med dine kernekompetencer - her handler det blot om dine personlige kvalifikationer. Hvordan bruger du dig selv som menneske i jobbet, hvad er det, der kendetegner din persontype - fx lyttende, sympatisk, anerkendende, struktureret, systematisk mv.

Portrættet bag profilen. Det sidste afsnit jeg anbefaler at lave er afsnittet LIVSERFARING/ PERSONLIGT PORTRÆT. Her kan du lave storytelling, vise dine værdier, fortælle om, hvad livet har lært dig - relateret det til noget omkring din faglighed. Byg en historie op om dig selv, fx frivilligt arbejde, interesser, familieværdier, opvækst. Fortæl en vedkommende historie fra dit liv, der siger noget om, hvem du er - og hvad du står for. Spejl det op imod dine ambitioner og din faglighed.

SÅDAN BRUGER DU DIT CV I PRAKSIS

Når dit nye flotte og optimerede CV er udarbejdet – så skal det aktiveres i praksis.

Med din jobsøgnings-strategi i baglommen og dit nye værktøj – CV'et – så er det bare med at komme ud og steppen og få solgt dig selv ind hos en masse af de virksomheder, du gerne vil arbejde for!



**"REACH FOR THE MOON, EVEN IF YOU MISS,
YOU WILL LAND AMONG THE STARS!"**

EKSEMPLER FRA ET OPTIMALT CV

CASE-STORY - GRITH LYGUM



GRITH LYGUM

INFO/ KONTAKT

Fødselsdato: 24. november 1973

Adresse: Hvidklørvænget 8,
2625 Vallensbæk.

Mobil tlf. 2924 4608

Email: grithlygum@gmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/grithlygum](https://www.linkedin.com/in/grithlygum)

Civilstatus: Samlevende, 2 store børn

KERNEKOMPETENCER

HR & rekruttering/ karriererådgivning

Måltrettet og professionel rådgiver/vejleder

Empatisk og tillidsvækkende stresscoach

Troværdig og resultatskabende virksomheds/
fastholdelses-konsulent.

Fokus på positiv progression mod job.

Fokus på tillidsdannelse og empowerment.

Grundig i hele sags-processen fra A-Z.

Skaber høj kundetilfredshed og borger-tillid.

Øje og flair for ressourcer &

udviklingspotentiale hos den enkelte.

Synlig netværker, kommunikator & innovator.

Opfølgning på processer og udvikling.

Kundemøder og samarbejdsrelationer.

Konflikt håndtering og vanskelige samtaler.

JOBPROFIL

47-årig kvinde med stærk profil indenfor HR, rekruttering & beskæftigelses-regi søger nye udviklingsmuligheder hos vital og visionær virksomhed. Jeg byder effektivt, selvkørende, innovativt og metodisk ind som rekrutterings & jobkonsulent/ karriere & uddannelsesrådgiver, virksomhedskonsulent, mentor, coach og underviser med en palette af kompetencer indenfor karrierevejledning, rådgivning & undervisning. Mine talenter er også placeret indenfor projektledelse / koordinering & styring – og jeg har uanset stilling en høj vejleder/coach/mentor -faglighed, og en evne til -empatisk og visionært - at nå ind til den enkelte. Jeg matcher den ledige/ kursisten/ klienten med rette problemløsning på den givne problematik – og guider, støtter og viser muligheder mod nye åbninger, nyt job, i opkvalificerende virksomhedspraktik eller med fx mestringsværktøjer i forhold til stress eller anden barriere. Min erfaringsramme er bred og jeg byder gerne ind på en række varierende opgaver.

Min baggrund er 13-års erhvervs erfaring i beskæftigelsesregi hos både Jobcentre og anden aktør på beskæftigelsesområdet/ og som freelance/ selvstændig karriererådgiver med speciale i samtaleteknik, rådgivning, vejledning og håndholdte processer for borgere/ klienter med forskellige problemstillinger. Herunder har jeg arbejdet med fokus på de gode processer tilbage til arbejdslivet for den enkelte via nyt opkvalificerende CV, skarp ansøgning og jobsøgningsstrategi – og det at udvikle, fastholde og skærpe arbejdsidentiteten og udviklingen mod ordinært arbejde. Disse processer har jeg faciliteret, fastholdt, understøttet og videreudviklet på for samtlige målgrupper indenfor LAB-loven samt for private klienter. Jeg har derfor stort kendskab til forskellige målgrupper i Jobcenterregi såvel som privat regi – samt et stort kendskab til de behov job & brancheskiftende har. Jeg har en evne i forhold til at skabe det unikke match – og åbne perspektivet op hos den enkelte ledige, den udsatte målgruppe af fx kontanthjælpsmodtagere, sygemeldte og fx fleksjobberettigede i forhold til at sætte deres kompetencer realistisk og levevise i spil. Herunder er jeg en eminent formidler, der formår at sælge hver enkelt individ konstruktivt og reelt til den rette arbejdsgiver via kompetenceprofil, fleksjobvisitskort, CV, ansøgning og den rette praktiksøgnings/ jobsøgningsstrategi.

Jeg ser frem til selv at blive matchet med min næste, inspirerende arbejdsgiver!

ERHVERVSERFARING

2017- nu. Freelance/ Selvstændig karriererådgiver, mentor og coach.

Kickstart Din Karriere. Vallensbæk.

Ansvarlig for drift, produktudvikling og facilitering af karriererådgivning for klienter i gang med fagskifte, jobskifte og tilbagevenden til arbejdslivet efter fyring/ sygdom mv.

Resultater:

- Stor anerkendelse fra klienterne i forhold til selve afklaringen/ blive set og lyttet til.
- Feedback omkring professionel rådgivning, CV'er, ansøgninger mv.
- 75 % af alle klienter kommer videre til samtale og i job.
- Samarbejde med rekruttere og arbejdsgivere – åbninger til ordinære jobs.
- Etablering af CV og ansøgning – konkrete værktøjer til at komme videre i job.

2018 – 2019. Labance. Glostrup. Jobkonsulent og karrierecoach.

Ansvarlig for administration, facilitering, indhold og processer med håndholdte forløb for 17 borgere af gangen i forskellige indsatser i huset – det være sig praktikforløb, undervisningsforløb, mestringsforløb/ stresscoaching og karrierecoachingforløb.

Resultater:

- Tillidsfuld, relationsopbyggende vejledning og rådgivning af den enkelte.
- Processer med afklaring/ praktiksøgningsstrategier – og forløb i virksomhedspraktik/ åbning mod fleksjob/ optimere fleksjobvisitskort.
- Tværfagligt samarbejde med jobcentre, kollegaer, psykologer og arbejdsgivere.
- Samarbejde og processer med erhvervslivet – rekruttering og match.
- Udarbejdelse af Kompetenceprofiler, CV'er, ansøgninger og jobstrategier.
- Stress-coaching og mestringsforløb med tunge problematikker og barrierer.

CASE-STORY - GRITH LYGUM

UDDANNELSE/ KURSER

2019. Wordpress 1.
AOF. Kirsten H.

2017. Projektleder-uddannelsen.
Implement. Tværfaglig uddannelse.

2014. Coach-uddannelse.
Probana. Kbh. K.

2010-2012. AkademiMerkonomfag. NetAu.
Kommunikation i praksis, virksomheds-
kommunikation & HR. Karakter: 10 & 12

1997-2005. Cand Mag Litteraturvidenskab.
KU & Syddansk Universitet.

1993-1995. HF. Frederiksberg HF.

1979-1990. 10. Klasses afgangseksamen.
Glumsø/ Suså Skole.

SPROG

Dansk – flydende/ modersmål

Engelsk & Tysk – fortsætter.

Fransk, norsk og svensk

IT

Microsoft Office – rutineret bruger

Sociale Medier – rutineret bruger

Wordpress – begynder

Momentum – begynder

Opera, KMD, VITAS, Jobnet – rutineret

SuperOffice/ People Trust – rutineret

PERSONLIG PROFIL

Engageret, energisk & professionel.
Målrettet, fokuseret & grundig.
Samarbejdsvillig, fleksibel & lyttende.
Lyttende, sympatisk, empatisk & ærlig.
Stærk rummelig fagprofil med substans.
Anerkendende, empatisk & opmærksom.
Proaktiv, handlekraftig og konfronterende.
Fuld af ansvar, drive & energi.

Privat bor jeg sammen med min samlever gennem 5 år, Frederik – og mine to børn Nora på 13 og Albert på 10 år – samt vores frække welsh corgi Japan.

I min fritid holder jeg af at komme ud i naturen, dyrke yoga, tai chi, træne og meditere. Jeg læser gerne og ser gode serier i flæng – jo flere sæsoner, jo bedre. Afslapning er nøgleordet i den sammenhæng.

2017-2018. Jobcenter Helsingør. Koordinatorende sagsbehandler/jobkonsulent. Tidsbegrænset stilling 18 måneder baseret på puljemidler.

Ansvarlig for en borgerstamme på 60 kontanthjælpsmodtagere med alle de opgaver, der hører sig til omkring lovpligtige samtaler, afgivelse af tilbud i forhold til jobplan under LAB-loven mv. Projektrelateret arbejde i forhold til STAR-projekter, "Flere skal med" og projektledelse/ projektstyring og facilitering af eget beskæftigelsesprojekt "Klar til job" med modulopbygning og gode, konstruktive processer mod ordinært arbejde til den enkelte – udarbejdelse af CV'er, ansøgninger, strategier mv.

Resultater:

- Mål omkring ordinære løntimer via fx virksomhedspraktik/ løntilskud.
- Klare jobplaner omkring jobsøgning, virksomhedspraktik eller uddannelse/tilbud.
- Rykke den enkeltes progression – og skabe handling og større livsglæde/ selvværd.
- Gode forløb i virksomhedspraktik, løntilskud, hos mentor eller i andet tilbud.

2015-2016. Mentor. Matchgruppen A/S. Greve. Virksomheden gik konkurs.

Ansvarlig for at iværksætte, projektere, facilitere og drifte indhold af mentorforløb for 15 borgere af gangen – tæt håndholdte processer med den enkelte i forhold til at nedbringe barrierer i forhold til at komme tættere på arbejdsmarkedet.

Resultater:

- Resultatgivende processer med den enkelte – progression på flere fronter.
- Barriere-nedbringelse – fx i forhold til misbrug, hverdagsmestring mv.
- Mål-opnåelse – fx det at passe behandling, virksomhedspraktik mv.
- Generel forøgelse af fysisk og psykisk trivsel hos de enkelte i forløb.

2014-2015. Mentor. Jobcenter Egedal. Aktiv Team. Pioner-stilling. 18 måneder.

Ansvarlig for at iværksætte, projektere, facilitere og drifte indhold af mentorforløb for 15 borgere af gangen – tæt håndholdte processer med den enkelte i forhold til at nedbringe barrierer i forhold til at komme tættere på arbejdsmarkedet.

Resultater:

- Konstruktive forløb – få vendt det systemfjendske til positivt samarbejde.
- Positiv udvikling for borgere – realisering af mål og delmål – fx forløb hos en arbejdsgiver, passe behandling regelmæssigt, nedsætte misbrug, følge den handleplan, der er lagt – og opleve større trivsel og livsglæde/ større selvværd.

2008-2014. Jobcenter Høje-Taastrup/ Specialfunktionen for den Etniske Beskæftigelse & den interne aktør Jobafklaring/ Job og Fremtid. Akademisk konsulent/ Kommunikationsmedarbejder/ Administrativ medarbejder/ Virksomhedskonsulent.

Ansvarlig for konsulentopgaver i Specialfunktionen – fx i forbindelse med "Godt i gang med mentorordningen". I Jobafklaring startede jeg med administrative/ formidlingsmæssige, marketingsopgaver og derpå blev jeg virksomhedskonsulent med alle de opgaver, der knytter sig til den stilling – processer og samarbejde med erhvervslivet, administration, opfølgning og fastholdelse i virksomhedspraktikker og løntilskudsforløb for alle typer af målgrupper under LAB-loven.

1991-2008. Socialpædagogisk arbejde som ung pige i huset & medhjælper 1 år i Tyskland på kostskole for fysisk & psykisk begrænsede børn og unge & assistent på Psykiatrisk Afdeling i perioden, hvor jeg ønskede at uddanne mig til socialpædagog. Senere kom min store interesse for litteratur med elevtid som boghandlerlærling, , flere forskellige ansættelser som salgsassistent i boghandel & kulturformidling/ webmedarbejder/ litteraturredaktør hos Jubii A/S i 5 år med 25 anmeldere under mig under min uddannelse til magister i litteraturvidenskab på Københavns Universitet.

Der kan indhentes referencer, anbefalinger og eksamensbeviser efter anmodning.

EKSEMPLER FRA ET OPTIMALT CV

CASE-STORY - FREDERIK ØDUM

FREDERIK ØDUM

AT GØRE EN FORSKEL FOR DEN ENKELTE KUNDE,
GØR HELE FORSKELLEN FOR MIG



KONTAKT

- FREDERIK ØDUM**
HVIDKLØVERVÆNGET 8.
2625 VALLENSBÆK.
- MOBIL: 9385 7417.**
- FREDERIK.ODUM@GMAIL.COM**
- LINKEDIN: FREDERIK ØDUM.**

KERNEKOMPETENCER

- FREMVISNINGER & ÅBENT HUS.
- BEHOVSADFÆKNING.
- TILLID & RELATION.
- KUNDEFASTHOLDELSE.
- SEARCH - KØBERKARTOTEK MV.
- MARKEDSFØRING - SoMe.
- BAGGRUND - 20 ÅRS
- SALGSERFARING - ALLE TYPER
- PRODUKTER/ TIL ALLE
- KUNDESEGMENTER.
- OPFØLGNING.
- KOMMUNIKATION.

JOBPROFIL

41-årig stærk profil indenfor salg søger professionel ejendomsmægler med et godt driftsflow. Min store vision for min fremadrettede karriere består i at forfølge mine ambitioner indenfor ejendomshandel og uddanne mig til ejendomsmægler. Boligsalg er min passion. Med en spændende relevant karriere bestående af 20 års salgserfaring indenfor både detailhandel, kørende salg og trading – samt 8 måneders erfaring på ejendomsmarkedet - er jeg er godt igang. Imidlertid søger jeg en traineestilling, så jeg kan fortsætte min udvikling som trainee og lære alt om branchen. Mine ambitioner er at have hos en ejendomsmægler, hvor jeg kan bidrage til at vækste butikker - og uddanne mig til ejendomsmægler.

Min motivation for ejendomshandel handler om at realisere andre menneskers boligdrømme. Jeg har altid haft en stor interesse for boligmarkedet og brænder for at arbejde med dette specialiserede, værdibaserede mere relationelle salg. Min passion indenfor salg handler om at skabe resultater. I min karriere har jeg haft stor succes med at vækste og fastholde mine nøglekunder pga. mine relationelle og strategiske kompetencer. Derudover har jeg en særlig evne for at kunne lytte mig ind i mine kunders behov – og kunne give dem den ekstra værdifulde rådgivning. Det værdsætter rigtig mange. Søger I en stærk, dedikeret, målrettet og effektiv medarbejder, der har unikke kvalifikationer indenfor salg og kunderelationer - så er jeg den rette kandidat. Jeg ser frem til at høre fra min nye arbejdsgiver og skabe resultater hos jer i en traineestilling, hvor jeg kan få branchekendskabet og erfaring med alle processerne indenfor boligsalg.

PROFESSIONEL KARRIERE

SALG & VURDERING. / TIDSBEGRÆNSET ANSÆTTELSE Aug. 2020 – Feb. 2021
LOKAL MÆGLEREN TOMMY KNUDSEN. BAGSVÆRD.

Salg, fremvisninger, kommissionering sammen med salgschefen + egne åbne huse. Search på kunder og leads/ opfølgninger. Databreve & angrebsbreve, dialog med købere & sælgere, salgsstrategi, teamsparring samt diverse administrative opgaver i forbindelse med køberkartotek, registrering, opdateringer og salgsproces fra A-Z/ dokumentation.

Resultater:

- Bolighandler med tilfredse kunder – salg og køb.
- Boligvurderinger sammen med salgschefen.
- Selvstændigt åbne huse & fremvisninger.
- Omhyggelig rådgivning i forhold til kundernes ønsker & behov.
- Search køberkartotek.
- SoMe-opslag, markedsføring og branding.
- Administrative sagsprocesser, opgaver og dataudfyldning.
- Opfølgning – til alle interessenter. Dialog er mit vigtigste værktøj!
- Kanvas-vurderinger.

CASE-STORY - FREDERIK ØDUM

FREDERIK ØDUM

AT GØRE EN FORSKEL FOR DEN ENKELTE KUNDE,
GØR HELE FORSKELLEN FOR MIG

UDDANNELSE & KURSER

2020. DISCPROFIL I AT SÆLGE +
FISK FLERE VURDERINGER + VÆR
DIN SÆLGERES RÅDGIVER.
BLACKMANN.

2020. SALGSOPSTILLING A-Z.
KOMPETENCEKURSUS. DANSK
EJENDOMSMÆGLERFORENING.

2019. PROJEKTLEDELSE.
LEDERNE.

2019. PRINCE 2 FOUNDATION.

2008-2009. CARLSBERG
UDVIKLINGSHOLD - LEDELSE.

2000-2002 SALGSASSISTENT.
MOMMARK HANDELSKOSTSKOLE.

1996-1999. HHX. VORDINGBORG.

IT

OFFICEPAKKEN - SUPERBRUGER.
MINDWORKING/ C&B.
DIVERSE SOFTWARE & SYSTEMER.

SPROG

DANSK - MODERSMÅL.

ENGELSK - FLYDENDE.

SVENSK & TYSK - FORTSÆTTER.

PROFESSIONEL KARRIERE

SALG & VURDERING/ TRAINEE. OPSAGT GRUNDET COVID19. LOKALBOLIG. EGEDAL, STENLØSE. Jan. 2020 - Mar. 2020

Opfølgning på leads, fremvisninger og åbne huse. Markedsføring i lokalavisen samt Facebook, konkurrencer, databreve / angrebsbreve, dialog med købere & sælgere, samt diverse administrative opgaver.

- Personlige bolighandler / plus et ekstra salg for butikken, da den ene af mine bolighandler var betinget af salg, af en anden bolig.
- Kanvas-vurderinger baseret på personligt salg, opringninger samt henvendelser i brev-form.
- Selvstændigt åbne huse & fremvisninger.
- Powerpoint-illustration med soigte m2 priser i området til brug for min indehaver for at overbevise kommende sælgere om at vælge os som den fortrukne mægler / få den bedste salgspris.
- Omhyggelig rådgivning i forhold til kundernes ønsker & behov.
- Nyt design og opsætning i forbindelse med præsentationer på Facebook. Nyt samarbejde med Peter Beier Chokolade ang. Facebook konkurrence.

SALES MANAGER. INTERNATIONAL TRADING 2016 - 2019
KIWI GROUP A/S. GENTOFTE.

Fastholde og udbygge kundeportefølje af internationale nøglekunder. Forhandling med eksisterende leverandører og etablering af samarbejde med nye leverandører indenfor FMCG (fast moving consumer goods). Deltagelse på store udenlandske messer, bl.a. ISM, TFWA, Anuga og SIAL.

- Vækstede mit budget på ca. 40 mio. DDK i et meget presset marked.
- Succes med forbedrede indkøbspriser/handelsbetingelse hos leverandørerne.
- Etablering af godt samarbejde med nye leverandører.
- Stor fokus og succes med nysalg gennem latente kunder og leads.

SALGSKONSULENT. 2014 - 2016
MARS MULTISALES. DANMARK

Salg i eget distrikt indenfor chokolade, saucer og dyreartikler, samt medvirke yderligere vækst i Mars på deres markedsandel i DK. Udvikling af butikker i form af flere salgspadser og udstillinger. Rådgivning i forhold til "salg ud af butik" baseret på Nielsen data-tal.

- KPI mål-indfriet.
- Vækst i eget distrikt - baseret på "salg-ud" af butik.
- Stor kundetilfredshed med høj score på FAKTUM-analyse.
- Individuel vinder af teamkonkurrencer.

CASE-STORY - FREDERIK ØDUM

FREDERIK ØDUM

AT GØRE EN FORSKEL FOR DEN ENKELTE KUNDE, GØR HELE FORSKELLEN FOR MIG

PERSONLIG PROFIL

PROFESSIONEL.

ENGAGERET.

GRUNDIG.

PROAKTIV.

MÅLRETTET.

SAMARBEJDSVILLIG.

LØSNINGSORIENTERET.

LYTTENDE.

ENERGISK.

EMPATISK.

HUMORISTISK.

TILLIDSVÆKKENDE.

KONTAKTSKABENDE.

UDADVENDT.

FLEKSIBEL.

INTUITIV.

RELATIONEL.

OMSORGSFULD.

ÆRLIG.

KONTANT.

Jeg bor i Vallensbæk med min kæreste Grith - der er selvstændig. Sammen har vi Grith's børn/ mine to bonus- børn Albert og Nora på 10 & 13 år. Vi elsker at komme ud i naturen med vores welsh corgi Japan og gå lange ture. Derudover holder jeg af at lave god mad, se gode krimier/ underholdning, være sammen med min familie og slappe af.

PROFESSIONEL KARRIERE

SALGSKONSULENT. 2013 - 2014
BRITISH AMERICAN TOBACCO. KØBENHAVN.

Salg / optimering i eget distrikt indenfor produkter i tobaksindustrien. Ind-salg af salgsture, hyldeoptimering i forhold til "fair share" - samt compliance i forhold til aftalte planogrammer, jf. gældende kædeaftaler.

- KPI mål indfriet.
- Høj kundetilfredshed og stærke samarbejdsrelationer.

SALGSKONSULENT. VITAMIN WELL. SJÆLLAND 2011 - 2013

Opbygning af Vitamin Well som nyt produkt i DK indenfor kategorien af læskedrikke. Kanvas-salg til detailkunder for at øge kendskabet / distributionen. Herunder support til salgschefen med cases fra marken/ til forhandling med kædekontorene.

- KPI mål - indfriet.
- Medvirkende til at flere detailbutikker fik Vitamin Well i sortiment.
- Medvirkende til at Vitamin Well er en stærk spiller på markedet i dag.
- Individuel vinder af teamkonkurrencer.

SALGSKONSULENT. 2006 - 2011
CARLSBERG DANMARK. KØBENHAVN.

Salg og optimering i eget distrikt, samt samarbejde med distriktschefen i forhold til opnåelse af teammål, ansættelsessamtaler, koordination og udvikling af distrikterne. Samkørsel med kollegaer.

- Indfrielse af KPI'er.
- Leder-aspirant.
- Vækst i eget distrikt.
- Individuel vinder af teamkonkurrencer.

ELEV, OMRÅDELEDER & KOLONIAL-CHEF 2000 - 2006
SUPERBEST (MENY) SYDSJÆLLAND / KØBENHAVN.

Ansvarlig for daglig drift, salgsklar butik, bemanning, planlægge aktiviteter og etc. Samarbejde på tværs af afdelinger. Målrettet fokus på vækst og optimering.

REFERENCER KAN INDHENTES EFTER ANMODNING.

EKSEMPLER FRA ET OPTIMALT CV

CASE-STORY - VIBEKE MEDUM



VIBEKE MEDUM

FORANDRINGSLEDELSE, UDVIKLING & INNOVATION

KONTAKT

-  VIBEKE MEDUM.
BÜLOWSGADE 10. 2 SAL.
LEJLIGHED 5.
8700 HORSENS.
-  MOBIL: 3054 4708.
-  EMAIL
VIBEKEMEDUM@HOTMAIL.COM
-  LINKEDIN: VIBEKE MEDUM.

KERNEKOMPETENCER

- **FORANDRINGSLEDELSE.**
- **UDVIKLING & INNOVATION.**
- **CSR/ FN'S VERDENSMÅL**
- **PROJEKTSTYRING/ LEDELSE.**
- **FORRETNINGSUDVIKLING.**
- **PROCESOPTIMERING.**
- **HR & REKRUTTERING.**
- **GLOBAL PROFIL.**
- **IMPLEMENTERING.**
- **ORGANISATIONSUDVIKLING.**
- **KUNDESERVICE.**
- **KOMMUNIKATION.**
- **STANDARDISERING.**
- **DOKUMENTATION.**
- **KOMPETENCEUDVIKLING.**
- **KVALITETSSIKRING.**
- **PROCEDURER & JURA.**
- **RÅDGVNING & VEJLEDNING.**
- **KUNDERELATIONER.**
- **LEAN-AMBASSADØR.**
- **ACCOUNT MANAGEMENT.**
- **LØN & SYSTEMATISERING.**
- **TIME MANAGEMENT**

JOBPROFIL

Stærk kvindelig global profil med solid uddannelse og karriere indenfor forandringsledelse, HR og forretningsudvikling søger sin næste visionære arbejdsgiver. Jeg ønsker fremadrettet at bidrage positivt til at løfte din organisation til næste niveau. Efter mange år indenfor strategisk udviklingsarbejde i forskellige virksomheder – og særligt med fokus på udvikling og HR, har jeg udviklet en faglig profil med fokus på forandringsledelse og forretningsoptimering.

Mine ambitioner er nu at varetage den fornemme opgave at påvirke udviklingen af din virksomhed – og bidrage med innovation, facilitering og implementering af de ønskede visioner. Således at alle i organisationen kan medvirke til målrettet implementering af visionerne og en fremadrettet visionær vækst. Min faglige råstyrke er at finde indenfor Change Management og 365 graders forretningsudvikling – og min profil er funderet i et bredt perspektiv indenfor alle afgreninger af HR og ledelse. Drømmejobbet er Business Process Manager med opgaver indenfor innovation, udvikling og optimering. Jeg ser frem til at høre fra min kommende arbejdsgiver og bidrage med at løfte daglige, væsentlige resultater i din virksomhed.

PROFESSIONEL KARRIERE

2019-2020. BUSINESS PROCESS MANAGER. LEGO SYSTEM A/S. BILLUND.

Ansvar og opgaver: Generelt globalt business process management og forretningsudvikling i et globalt perspektiv. Stod for en bred variation af optimeringsprocesser og kompetenceudvikling. Det primære fokus var global forandringsledelse og optimering af forretningsområder med alle vores verdensomspændende filialer og deres ledelse. Centralt fokus på projektledeelse og projektstyring – og jeg havde ansvaret for, at de enkelte lande & medarbejdere fulgte de opsatte mål og optimerede i takt med projektprocesserne. Dette indebar en udpræget grad af globalt styret forandringsledelse med et grundigt overblik på alle detaljer.

Resultater:

- ✓ Stærkt forretnings- og procesudvikling i et globalt perspektiv – via succesfulde projekter og optimeringer hos Lego verden over.
- ✓ Succesfuldt HR LØNDATA-projekt – ensrettede arbejdsgange, der sikrede globalt lønflow i alle afdelinger til gavn for alle medarbejdere. Et blandt flere succesfulde globale projekter.
- ✓ Skabt et stærkt ledelsesmæssigt globalt netværk og samarbejde.

CASE-STORY - VIBEKE MEDUM

UDDANNELSE & KURSER

2020. FORANDRINGSLEDELSE. IBA ERHVERVSAKADEMI. KOLDING.

2017. LEDELSE I PRAKSIS. VIA UNIVERSITY COLLEGA. HORSENS.

2017. GARUDA CERTIFICERING. LEDERNE. HORSENS.

2016. UDVIDET DISC PROFIL BASIS CERTIFICERING. HR SOLUTIONS. ÅRHUS.

2016. KONFLIKTHÅNDTERING. DA. FREDERICIA.

2013. LEAN AMBASSADØR. INTERN UDDANNELSE. COOP DANMARK.

2012-2013. LEDERUDDANNELSE 3 MODULER – DET PERSONLIGE LEDERSKAB, LEDELSE AF FORRETNING & FAGLIG LEDELSE. INTERN UDDANNELSE. COOP DANMARK.

2009. CONTROLLERENS VÆRKTØJSKASSE. BUSINESS CENTRET. ÅRSHUS KØBMANDSSKOLE.

2000-2001. HU/ ERHVERVS-JURIDISK CHEFSEKRETÆR. ERHVERVS JURIDISK UDDANNELSESCENTER ApS. KØBENHAVN.

ØVRIGE.
1993-2016. REGNSKAB OG BUDGETPLANLÆGNING. PERSONALEJURA. EPOS LØN OG BOOKING SYSTEM. FARMERS WIFE/ BOOKING-SYSTEM

PROFESSIONEL KARRIERE

2018. HR PARTNER/ PROJEKTANSÆTELSE.

TETRA PAK PROCESSING SYSTEMS A/S. HØJBJERG.

Ansvar og opgaver: Standardisering og implementering af dokumenter og processer i Tetra Pak/ Maskinindustri. Særligt ansvar for opfølgning på persondataforordningen. Generelle HR-administrative rutiner – fx kontrakter, opsigelser mv.

Resultater:

- ✓ Succesfulde rutiner omkring standardisering af dokumenter og processer i HR-regi.
- ✓ Implementering af forskellige vigtige HR-processer, der ikke tidligere var blevet foretaget og bragt i orden.
- ✓ Generel HR-administration på højt niveau. Et øje for detaljer, personalemæssige dataoplysninger og udviklingspunkter.

2015-2017. HR PARTNER. A. ESPERSEN A/S. FREDERICIA.

Ansvar og opgaver: Stod for HR projektledelse i A. Espersen, en virksomhed indenfor fiskeindustrien. Projekterne skulle implementeres på østeuropæisk niveau og kvalificeres/ klargøres til dette formål. Jeg var derudover ansvarlig for rekruttering, HR-sparring til lederne og medarbejderne og kompetenceudvikling i organisationen, samt udvikling og strategi i ledergruppen/ og særligt ansvar for projektet omkring persondataforordningen. Derudover stod jeg for et større projekt omkring udvikling og professionalisering af HR-rutiner. Jeg sikrede også systemerne omkring løn, lønbudgetter og løn- og tidsregistrering.

Resultater:

- ✓ Professionalisering og implementering af HR- og lønprocesser.
- ✓ Succesfuld rekruttering af talentfulde ledere og medarbejdere.
- ✓ Effektivisering og optimering af lov- og overenskomstmæssige krav og indhold i funktionærkontrakterne.
- ✓ Fokus på trivsel og arbejdsglæde blandt medarbejdere og ledere i organisationen. Sikrede stabilitet og arbejdsro i rare omgivelser.

2014-2015. APPLICATION KONSULENT. MARK INFORMATION DANMARK A/S. LYNGBY.

Ansvar og opgaver: Stod i IT-virksomheden Mark Information for råd- og vejledning indenfor Change Management, Workforce Management, overenskomster mv. Repræsenterede virksomheden i ProMark ERFA-grupper og stod for Account Management af egen kundeportefølje. Derudover basis/ avanceret set-up af overenskomster og regler.

Resultater:

- ✓ Succesfuld rådgivning, installation og opgradering af ProMark og integration af øvrige systemer hos kunderne.
- ✓ Høj kundetilfredshed og tillid fra min samlede kundeportefølje.
- ✓ Undervisning i perioden af ca. 300 kunder.

CASE-STORY - VIBEKE MEDUM

IT

- **OFFICE 365.**
- **EPOS.**
- **PROMARK.**
- **CRM.**
- **M3.**
- **LOTUS NOTES.**
- **NAVISION.**
- **DATALØN/ DANLØN.**
- **OUTLOOK.**
- **SAP.**
- **KRONOS.**

SPROG

DANSK
MODERSMÅL.

ENGELSK
HØJT NIVEAU.

TYSK
MELLEM NIVEAU.

FRANSK
MELLEM NIVEAU.

NORSK
FORSTÅR DET TALTE
SPROG

SVENSK
FORSTÅR DET TALTE
SPROG

ARABISK
BEGYNDER.

PROFESSIONEL KARRIERE

2010-2014. TEAMLEDER, ARBEJDSLEDER OG CONTROLLER. HR & LØN. COOP DANMARK A/S. HASSELAGER DISTRIBUTIONSCENTER. Ansvar og opgaver: Var LEAN-teamleder og LEAN-ambassadør og stod for ledelsen af medarbejderne i HR/ Løn-afdelingen. Derudover var jeg ansvarlig for udvikling og procesoptimering af HR/løn og udfærdigelsen af juridiske personale dokumenter. Jeg administrerede ligeledes kurser og kompetenceudvikling, tolkede lovkrav, overenskomster, holddrift og lokal aftaler.

Resultater:

- ✓ Effektivt og succesfuldt samarbejde med de faglige organisationer og tillidsrepræsentanterne.
- ✓ Kvalitativ kompetenceudvikling af medarbejderstaben.
- ✓ Stærk udvikling og optimering af systemer, administration, rutiner, HR/løn-processer og generelt implementering af forbedringer på HR-plan.
- ✓ Etablering af optimeret tidsregistreringssystem i alle Coop-distributionscentre – bedre flow, sikker kv alitativ styring.
- ✓ Optimal integration af ProMark i Coop´s nye lønsystem.

ØVRIG KARRIERE.

2009-2010. LØNNINGSASSISTENT. PERSONALEBØRSEN. KOLDING.

2005-2008. DAGLIG LEDER, PROJEKTLEDER OG PERSONLIG ASSISTENT. M2FILM ApS/ SPOT PRODUCTION A/S. ÅRSHUS.

1995-2005. DAGLIG LEDER, DIREKTIONSASSISTENT, PERSONLIG ASSISTENT, ØKONOMANSVARLIG, DIREKTIONSSEKRETÆR,

RECEPTIONIST OG SEKRETÆR. FRONTIER MEDIA A/S, ÅRHUS. TV DANMARK, ÅRHUS & TV DANMARK SYD, KOLDING.

1992-1994. BARSORSORLOV.

1988-1992. KONTORASSISTENT/EKSPORTASSISTENT. DAMSTAHL A/S. SKANDERBORG.

1988. RECEPTIONIST. PHOTO AV ENGROS. VIBY.

1988. RECEPTIONIST/ KONTOR/ VIKAR. DAMSTAHL A/S. SKANDERBORG.

1985-88. KONTORASSISTENT & ELEV. A.S. GLAS. IKAST

REFERENCER KAN INDHENTES EFTER ANMODNING.

CASE-STORY - VIBEKE MEDUM

PERSONLIG PROFIL

- **PROFESSIONEL.**
- **TILLIDSVÆKKENDE.**
- **TROVÆRDIG.**
- **VEDHOLDENDE.**
- **MÅLRETTEDET.**
- **PROAKTIV.**
- **NÆRVÆRENDE.**
- **RESULTATSKABENDE.**
- **ETISK.**
- **HUMORISTISK.**
- **MOTIVERENDE.**
- **RELATIONEL.**
- **TEAMPLAYER.**
- **UDVIKLINGSORIENTERET.**
- **ØJE FOR OPTIMERING.**
- **INNOVATIV.**
- **KREATIV.**
- **MEDMENNESKELIG.**
- **OMSORGSFULD.**
- **VISIONÆR.**

Jeg er lykkeligt gift og har en voksen datter. At leve er for mig et engagement, hvor jeg tager ansvar. Det gælder min egen sundhed, mit indre og mit udseende. Det handler også om – gennem livet – at observere og iagttage andre menneskers adfærdsmønstre, at møde og leve med andre kulturer ved at rejse – og være nærværende sammen med min familie og mine venner.

Jeg har altid interesseret mig for andre kulturer, har giftet mig med en ægyptisk mand og lært denne kultur at kende. Respekterer den på trods af vores forskelligheder - også når vi besøger min svigerfamilie i deres hjemland og følger deres skikke. Fagligt har jeg arbejdet sammen med mange forskellige kulturer – og det fascinerer mig hver eneste gang. Vi har samme mål, er vidt forskellige, men mødes i de fælles bestræbelser på at løse visioner og opgaver.

LIVSERFARING

Livet har lært mig altid at være tro mod mig selv. På den måde udstråler jeg en positiv energi og fremtoning, som er ærlig og reel. Jeg har altid haft den holdning til livet, at i bund og grund er vi alle lige. Hvis truckføreren på en arbejdsplads ikke er der, så har direktøren ingen job og omvendt. Derfor behandler jeg alle ens og har derfor altid kunnet begå mig i alle lag og altid haft gode relationer på kryds og tværs i en virksomhed og på kryds og tværs af landegrænser. Jeg har altid interesseret mig for andre kulturer. Deres historie, kultur og traditioner.

Da min datter var lille, fandt jeg ud af, at jeg gerne ville have indflydelse på vores boligområde – og jeg har fra 1996-2020 haft ikke mindre end 16 forskellige frivillige hverv – fordi jeg involverer mig i mit lokalmiljø.

Jeg har i mange år været frivillig hjælper til den årlige Sølund Festival - Danmarks eneste festival for handicappede. Det gør mig så glad, at jeg som frivillig kan være med til at give dem denne oplevelse.

GÅ NU UD I VERDEN OG LAV DIT EGET OPTIMALE CV

FIND LAYOUT - INDSÆT STRUKTUR & BYG OP

1

Først skal du vælge et virkelig godt layout. Se på etsy.com, se mit CV-galleri på kickstartdinkarriere.dk eller køb et guidet CV hos mig.

2

Dernæst har du helt opskriften på det optimale CV her i dette modul - følg det blot fra punkt til punkt.

3

Før du skal lave dit CV skal du have styr på dine drømme, dine styrker og dine resultater - sæt dig allerede nu og forsøg at skitsere dem ned. Find dit WHY og få det formidlet.

4

Kig stillingsopslag og søg på nettet for at blive inspireret til, hvilke stillinger du skal målrette dit nye flotte CV mod